

วันที่ 14 สิงหาคม 2569

เรื่อง คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการสำหรับงวดสามเดือนและหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569
เรียน กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท มาสเตอร์ สไตล์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ขอเรียนชี้แจงผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมสำหรับงวดสามเดือนและหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ภาพรวมผลการดำเนินงาน

ในไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทฯ ยังคงเผชิญแรงกดดันจากกำลังซื้อในประเทศที่ชะลอตัวและการแข่งขันด้านราคาในอุตสาหกรรมศัลยกรรมและเสริมความงาม ประกอบกับรายได้จากกลุ่มลูกค้าต่างชาติบางประเทศที่ปรับตัวลดลงโดยเฉพาะในประเทศกัมพูชาที่ได้รับผลกระทบเนื่องจากความขัดแย้งภายในประเทศ อย่างไรก็ตามผลการดำเนินงานเริ่มฟื้นตัวจากไตรมาสก่อนอย่างชัดเจน ทั้งด้านรายได้และอัตรากำไรขั้นต้น ประกอบกับการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอย่างต่อเนื่อง การลดลงของภาระดอกเบี้ยจ่าย และการฟื้นตัวของผลประกอบการของกิจการร่วมค้า ส่งผลให้กำไรสุทธิเติบโตจากงวดเดียวกันของปีก่อน แม้รายได้จากธุรกิจหลักจะยังต่ำกว่าฐานปีก่อน

สำหรับงวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล 456.61 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 7.7 จากงวดเดียวกันของปีก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 จากไตรมาสก่อน และมีกำไรสุทธิ 64.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 22.9 จากงวดเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.3 จากไตรมาสก่อน โดยอัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวขึ้นจากร้อยละ 51.6 ในไตรมาส 1 ปี 2569 เป็นร้อยละ 53.8 ในไตรมาสนี้

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล 892.96 ล้านบาท ลดลง 76.26 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.9 จากงวดเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิ 125.88 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.35 ล้านบาท หรือร้อยละ 16.0 จาก 108.53 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 14.1 เทียบกับร้อยละ 11.2 ในงวดเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน 0.42 บาทต่อหุ้น เทียบกับ 0.36 บาทต่อหุ้น

ภาวะอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมศัลยกรรมและเสริมความงามยังคงได้รับแรงกดดันจากกำลังซื้อในประเทศที่ชะลอตัวและการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง โดยเฉพาะในกลุ่มบริการดูแลผิวพรรณ (Filler, Botox และเลเซอร์) ซึ่งมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดจำนวนมากและมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นเครื่องมือหลักในการแข่งขัน ขณะที่ต้นทุนการทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ยังอยู่ในระดับสูงภายหลังการกำกับดูแลด้านการโฆษณาของสถานพยาบาลที่เข้มงวดขึ้น

ในกลุ่มบริการศัลยกรรม โครงสร้างการแข่งขันมีลักษณะแตกต่างจากกลุ่มบริการดูแลผิวพรรณอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดอยู่ในระดับสูงกว่า ทั้งในด้านเงินทุนสำหรับห้องผ่าตัดและหอผู้ป่วย การขออนุญาตประกอบกิจการสถานพยาบาลประเภทที่รับผู้ป่วยไว้ค้างคืน ตลอดจนความจำเป็นในการมีศัลยแพทย์เฉพาะทางและวิสัญญีแพทย์ประจำ ส่งผลให้แรงกดดันด้านราคาจากผู้ประกอบการรายใหม่อยู่ในระดับต่ำกว่ากลุ่มบริการดูแลผิวพรรณ และปัจจัยที่ผู้รับบริการใช้ตัดสินใจให้น้ำหนักกับความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัย ประสิทธิภาพของทีมแพทย์ และผลลัพธ์ของการรักษามากกว่าระดับราคา อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมได้เผชิญรูปแบบการแข่งขันใหม่จากการที่ผู้ประกอบการเซนต์คลินิกละริมความงามซึ่งมีฐานลูกค้าเดิมขนาดใหญ่ได้ขยายขอบเขตการให้บริการขึ้นมาสู่หัตถการศัลยกรรม ประกอบกับการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการระดับโรงพยาบาลรายใหม่ที่มีเงินทุนสูงและสามารถสร้างการรับรู้ของแบรนด์ได้ในระยะเวลาอันสั้น ทำให้การแข่งขันในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ผู้ประกอบการระดับโรงพยาบาลกระจุกตัวอยู่เป็นส่วนใหญ่ อยู่ในระดับที่เข้มข้นขึ้น และส่งผลให้ต้นทุนในการเข้าถึงผู้รับบริการรายใหม่ปรับตัวสูงขึ้นทั่วทั้งอุตสาหกรรม

ในด้านตลาดลูกค้าต่างชาติ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีอัตรากำไรสูงและบริษัท กำหนดเป้าหมายระยะกลางให้มีสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของรายได้ ไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัท มีรายได้จากลูกค้าต่างชาติ 100.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.4 ของรายได้จากหัตถการ โดยประเทศอินโดนีเซียยังคงเป็นตลาดหลักที่ ขณะที่รายได้จากลูกค้ากัมพูชาปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญจากผลกระทบของสถานการณ์ชายแดนไทย-กัมพูชา ซึ่งสะท้อนความจำเป็นในการกระจายความเสี่ยงของฐานลูกค้าต่างชาติไปยังตลาดที่หลากหลายมากขึ้น

บริษัท ยังคงเห็นโอกาสการเติบโตจากการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (Medical Tourism) กลุ่มบริการสุขภาพเพศชาย (Men's Health) และกลุ่มบริการดูแลหลังการผ่าตัด (After-care) ซึ่งเป็นกลุ่มบริการที่อาศัยศักยภาพระดับโรงพยาบาลและมีการแข่งขันด้านราคาต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ นอกจากนี้ ความต้องการหัตถการที่มีความซับซ้อนสูงและหัตถการแก้ไข (Revision Surgery) มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามปริมาณหัตถการสะสมในตลาดในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบเชิงโครงสร้างของผู้ประกอบการที่มีความพร้อมด้านบุคลากรและเครื่องมือ บริษัท จึงมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าต่างชาติในตลาดใหม่เพื่อทดแทนตลาดที่ชะลอตัว การเพิ่มสัดส่วนรายได้จากบริการที่มีอัตรากำไรสูง และการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อรักษาความสามารถในการทำกำไรภายใต้ภาวะการแข่งขันที่ยังอยู่ในระดับสูง

ตารางที่ 1 : งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ - งวดสามเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน (หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	Q2/2569	Q2/2568	เปลี่ยนแปลง	%
รายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล	456.61	494.89	(38.28)	-7.7%
ต้นทุนในการประกอบกิจการโรงพยาบาล	(211.00)	(225.04)	14.04	-6.2%
กำไรขั้นต้น	245.61	269.85	(24.24)	-9.0%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(104.18)	(112.14)	7.96	-7.1%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(72.69)	(86.68)	13.99	-16.1%
รายได้อื่น	6.21	2.78	3.43	+123.2%

รายการ	Q2/2569	Q2/2568	เปลี่ยนแปลง	%
กำไรจากการดำเนินงาน	74.96	73.83	1.13	+1.5%
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า	9.09	(1.41)	10.50	n.m.
รายได้ทางการเงิน	0.59	1.43	(0.84)	-58.7%
ต้นทุนทางการเงิน	(5.89)	(7.49)	1.60	-21.4%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(13.89)	(13.58)	(0.31)	+2.3%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	64.86	52.77	12.09	+22.9%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	14.2%	10.7%	+3.5 จุด	-
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.21	0.17	0.04	+22.2%

ตารางที่ 2 : งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ - งวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน (หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	1H/2569	1H/2568	เปลี่ยนแปลง	%
รายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล	892.96	969.22	(76.26)	-7.9%
ต้นทุนในการประกอบกิจการโรงพยาบาล	(422.25)	(440.79)	18.54	-4.2%
กำไรขั้นต้น	470.71	528.43	(57.72)	-10.9%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(206.12)	(223.05)	16.93	-7.6%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(140.69)	(170.56)	29.87	-17.5%
รายได้อื่น	10.12	6.30	3.82	+60.7%
กำไรจากการดำเนินงาน	134.02	141.11	(7.09)	-5.0%
ส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้า	27.25	6.12	21.13	+345.2%
รายได้ทางการเงิน	1.49	2.31	(0.82)	-35.5%
ต้นทุนทางการเงิน	(12.11)	(15.29)	3.18	-20.8%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(24.77)	(25.72)	0.95	-3.7%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	125.88	108.53	17.35	+16.0%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	14.1%	11.2%	+2.9 จุด	-
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.42	0.36	0.06	+16.7%

ตารางที่ 3 : ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) (หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	Q2/2569	Q1/2569	เปลี่ยนแปลง	%
รายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล	456.61	436.35	20.26	+4.6%
กำไรขั้นต้น	245.61	225.10	20.51	+9.1%
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	53.8%	51.6%	+2.2 จุด	-
กำไรสุทธิสำหรับงวด	64.86	61.02	3.84	+6.3%

ผลการดำเนินงานไตรมาส 2 ปี 2569 พ้นตัวจากไตรมาส 1 ปี 2569 ซึ่งเป็นไตรมาสที่รายได้และอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับต่ำสุดในรอบ 6 ไตรมาส ทั้งนี้ ตามลักษณะฤดูกาลของธุรกิจ ครึ่งปีหลังโดยเฉพาะไตรมาส 4 เป็นช่วงที่มีรายได้สูงที่สุดของปี

ตารางที่ 4 : โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทบริการ (หน่วย: ล้านบาท)

ประเภทรายได้	Q2/2569	Q2/2568	%YoY	1H/2569	1H/2568	%YoY
ศัลยกรรม	364.90	398.44	-8.4%	713.51	777.02	-8.2%
ดูแลผิวพรรณ (Skin)	20.54	30.27	-32.1%	40.96	60.49	-32.3%
ปลูกผมและดูแลเส้นผม (Hair)	37.41	38.46	-2.7%	71.53	78.43	-8.8%
ดูแลหลังศัลยกรรม	24.36	18.20	+33.8%	47.83	35.66	+34.1%
อื่น ๆ และตรวจสุขภาพ	9.39	9.52	-1.3%	19.13	17.63	+8.5%
รวม	456.61	494.89	-7.7%	892.96	969.22	-7.9%

รายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล 892.96 ล้านบาท ลดลง 76.26 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.9 จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุสำคัญดังนี้

- รายได้จากการศัลยกรรม ลดลง 63.51 ล้านบาท (-8.2%) จาก 777.02 ล้านบาท เป็น 713.51 ล้านบาท ตามจำนวนผู้เข้ารับบริการที่ลดลงจากกำลังซื้อที่ชะลอตัวและรายได้จากลูกค้าต่างชาติที่ปรับลดลง ทั้งนี้ สัดส่วนรายได้จากการศัลยกรรมยังคงทรงตัวที่ร้อยละ 79.9 ของรายได้รวม เท่ากับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยหักการหักหลัก ได้แก่ ศัลยกรรมจมูก ศัลยกรรมหน้าอก Men Health การยกคิ้ว และการปลูกผม
- รายได้จากการดูแลผิวพรรณ (Skin) ลดลง 19.53 ล้านบาท (-32.3%) จาก 60.49 ล้านบาท เป็น 40.96 ล้านบาท จากการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงในบริการ Filler, Botox และเลเซอร์ ซึ่งเป็นบริการที่มีการทดแทนกันได้สูงและมีความอ่อนไหวต่อราคามากที่สุดในกลุ่มบริการทั้งหมด

- รายได้จากการดูแลหลังศัลยกรรม (After-care) เพิ่มขึ้น 12.17 ล้านบาท (+34.1%) จาก 35.66 ล้านบาท เป็น 47.83 ล้านบาท สะท้อนฐานลูกค้าเดิมที่ยังคงใช้บริการต่อเนื่องและการขยายการขายผลิตภัณฑ์ดูแลหลังการผ่าตัด ซึ่งเป็นกลุ่มรายได้ที่มีอัตรากำไรสูงและมีความสม่ำเสมอ

ต้นทุนในการประกอบกิจการโรงพยาบาล และกำไรขั้นต้น

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีต้นทุนในการประกอบกิจการโรงพยาบาล 422.25 ล้านบาท ลดลง 18.54 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.2 จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสำคัญดังนี้

- ค่าตอบแทนแพทย์ (Doctor Fee) ซึ่งเป็นต้นทุนผันแปรตามรายได้ ลดลง 29.61 ล้านบาท หรือร้อยละ 14.5 ซึ่งลดลงในอัตราที่มากกว่าการลดลงของรายได้ จากโครงสร้างอัตราค่าตอบแทนแพทย์เฉลี่ยที่ปรับลดลง
- ค่ายาและเวชภัณฑ์เพิ่มขึ้น 10.44 ล้านบาท สวนทางกับรายได้ที่ลดลง จากราคาต้นทุนสินค้าที่ปรับสูงขึ้น ประกอบกับราคาขายเฉลี่ยต่อหัตถการที่ลดลงจากการแข่งขัน ทำให้สัดส่วนต้นทุนวัสดุต่อรายได้เพิ่มขึ้น
- ค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้น 2.36 ล้านบาท ตามการลงทุนในอาคารและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่เพิ่มขึ้น

ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้น 470.71 ล้านบาท ลดลง 57.72 ล้านบาท หรือร้อยละ 10.9 และมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 52.7 ลดลงจากร้อยละ 54.5 ในงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากรายได้ลดลงจากการแข่งขันด้านราคา ในขณะที่ต้นทุนคงที่และต้นทุนค่ายาและเวชภัณฑ์ไม่ได้ลดลงในสัดส่วนเดียวกัน อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเฉพาะไตรมาส 2 ปี 2569 อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 53.8 ปรับตัวดีขึ้น 2.2 จุด จากไตรมาสก่อน สะท้อนการฟื้นตัวของส่วนผลมรายได้และการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการขาย

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขาย 206.12 ล้านบาท ลดลง 16.93 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.6 จากงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นอัตราที่ใกล้เคียงกับการลดลงของรายได้ ทำให้สัดส่วนต่อรายได้ทรงตัวที่ร้อยละ 23.1 โดยมีสาเหตุหลักดังนี้

- ค่าคอมมิชชั่นและค่าตอบแทนพนักงานฝ่ายขาย ลดลง 18.31 ล้านบาท ตามยอดขายที่ลดลงและการปรับโครงสร้างกำลังคนในสายงานขาย
- ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดรวมอยู่ที่ 111.10 ล้านบาท ลดลง 3.00 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.6 ซึ่งลดลงในอัตราที่น้อยกว่าการลดลงของรายได้ ทำให้สัดส่วนงบการตลาดต่อรายได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 11.8 เป็นร้อยละ 12.4 สะท้อนต้นทุนการเข้าถึงลูกค้าที่สูงขึ้นในภาวะการแข่งขันปัจจุบัน

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหาร 140.69 ล้านบาท ลดลง 29.87 ล้านบาท หรือร้อยละ 17.5 จากงวดเดียวกันของปีก่อน และสัดส่วนต่อรายได้ลดลงจากร้อยละ 17.6 เป็นร้อยละ 15.8 ซึ่งสะท้อนผลของการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีสาเหตุหลักจากการลดลงของค่าใช้จ่ายพนักงาน ทั้งเงินเดือน โบนัส และค่าล่วงเวลา รวม 16.61 ล้านบาท จากการปรับโครงสร้างกำลังคน ประกอบกับการลดลงของค่าที่ปรึกษาและค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทั่วไป

โดยรวม ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้ (SG&A to Sales) ปรับลดลงจากร้อยละ 40.6 เป็นร้อยละ 38.8

ต้นทุนทางการเงิน

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงิน 12.11 ล้านบาท ลดลง 3.18 ล้านบาท หรือร้อยละ 20.8 จากงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากบริษัทฯ ได้ทยอยชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินตามกำหนด โดยระหว่างงวดชำระคืนเงินต้นรวม 57.39 ล้านบาท ส่งผลให้ยอดคงค้างเงินกู้ยืมระยะยาวลดลงจาก 235.63 ล้านบาท เป็น 178.24 ล้านบาท

ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า 27.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.13 ล้านบาท หรือร้อยละ 345.2 จาก 6.12 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้กำไรสุทธิเติบโตแม้รายได้จากธุรกิจหลักจะปรับลดลง

ปัจจัยขับเคลื่อนหลักคือการฟื้นตัวของบริษัท กรวิโนโฮลดิ้ง (ไทยแลนด์) จำกัด ที่พลิกจากส่วนแบ่งขาดทุน 5.32 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน เป็นส่วนแบ่งกำไร 19.32 ล้านบาทในงวดนี้ คิดเป็นร้อยละ 71 ของส่วนแบ่งกำไรรวม และได้จ่ายเงินปันผลให้บริษัทฯ จำนวน 28.00 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัท ด็อกเตอร์เซน เซอร์เจอรี ฮอสพิทอล จำกัด และบริษัท วีเอ็กคลูซีฟ กรุ๊ป จำกัด พลิกจากส่วนแบ่งขาดทุนเป็นส่วนแบ่งกำไร

อย่างไรก็ตาม การร่วมค้าบางแห่งยังอยู่ระหว่างการพัฒนาผลการดำเนินงาน โดยบริษัท คิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด และบริษัท ทวิงเกิ้ล สตาร์ จำกัด มีส่วนแบ่งขาดทุน 5.38 ล้านบาท และ 2.66 ล้านบาทตามลำดับ

กำไรสุทธิ

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 125.88 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.35 ล้านบาท หรือร้อยละ 16.0 จากงวดเดียวกันของปีก่อน แม้กำไรจากการดำเนินงานจะลดลง 7.09 ล้านบาท (-5.0%) ตามรายได้ที่ชะลอตัว แต่ได้รับปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การเพิ่มขึ้นของส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้า 21.13 ล้านบาท (2) การลดลงของต้นทุนทางการเงิน 3.18 ล้านบาท และ (3) อัตราภาษีที่แท้จริงที่ลดลงจากร้อยละ 19.2 เป็นร้อยละ 16.4 เนื่องจากส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้าที่รับรู้ตามวิธีส่วนได้เสียไม่ถูกนำมาคำนวณภาษีเงินได้ซ้ำ

อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 14.1 ปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 11.2 ในงวดเดียวกันของปีก่อน และกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานอยู่ที่ 0.42 บาทต่อหุ้น เพิ่มขึ้นจาก 0.36 บาทต่อหุ้น

ตารางที่ 5 : งบแสดงฐานะการเงิน (หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	30 มิ.ย. 2569	31 ธ.ค. 2568	เปลี่ยนแปลง	%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	272.03	367.34	(95.31)	-25.9%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	3,965.33	3,918.79	46.54	+1.2%
รวมสินทรัพย์	4,237.37	4,286.13	(48.76)	-1.1%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	419.67	415.58	4.09	+1.0%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	361.22	419.27	(58.05)	-13.8%
รวมหนี้สิน	780.89	834.85	(53.96)	-6.5%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	3,456.48	3,451.28	5.20	+0.2%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,237.37	4,286.13	(48.76)	-1.1%

สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 4,237.37 ล้านบาท ลดลง 48.76 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.1 จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 โดยมีสาเหตุหลักดังนี้

- สินทรัพย์หมุนเวียนลดลง 95.31 ล้านบาท (-25.9%) โดยหลักจากการรับชำระคืนเงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 70.00 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้นำไปใช้ในการลงทุนก่อสร้างอาคารและซื้ออุปกรณ์ และการจ่ายเงินปันผล ประกอบกับสินค้าคงเหลือลดลง 19.54 ล้านบาท จากการบริหารสต็อกยาและเวชภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้น 46.54 ล้านบาท (+1.2%) จากอาคารและอุปกรณ์ที่เพิ่มขึ้น 66.18 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการลงทุนก่อสร้างและซื้ออุปกรณ์ระหว่างงวด 132.55 ล้านบาท และการโอนเงินจ่ายล่วงหน้ามาเป็นอาคารและอุปกรณ์ 9.25 ล้านบาท หักด้วยค่าเสื่อมราคาสำหรับงวด 73.07 ล้านบาท และการจำหน่ายและตัดจำหน่ายสุทธิ 2.55 ล้านบาท
- เงินลงทุนในการร่วมค้าทรงตัวที่ 2,220.56 ล้านบาท โดยรับรู้ส่วนแบ่งกำไร 27.25 ล้านบาท และรับเงินปันผลจากการร่วมค้า 29.40 ล้านบาท ทั้งนี้ เงินลงทุนในการร่วมค้าคิดเป็นร้อยละ 52.4 ของสินทรัพย์รวม

หนี้สิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวม 780.89 ล้านบาท ลดลง 53.96 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.5 จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยมีสาเหตุหลักดังนี้

- เงินกู้ยืมระยะยาว (รวมส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี) ลดลง 57.39 ล้านบาท จากการชำระคืนตามกำหนด คงเหลือ 178.24 ล้านบาท แบ่งเป็นส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี 115.15 ล้านบาท และส่วนที่เกินกว่าหนึ่งปี 63.10 ล้านบาท
- รายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าเพิ่มขึ้น 6.16 ล้านบาท จาก 101.97 ล้านบาท เป็น 108.13 ล้านบาท สะท้อนยอดจองบริการล่วงหน้าที่ยังอยู่ในระดับดี ทั้งนี้ รายการดังกล่าวเป็นภาระผูกพันในการให้บริการ ไม่ใช่ภาระที่ต้องชำระเป็นเงินสด

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้น 3,456.48 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.20 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.2 จากสิ้นปี 2568 ซึ่งเป็นผลจากการกำไรสุทธิสำหรับงวด 125.88 ล้านบาท หักด้วยเงินปันผลจ่ายจากผลการดำเนินงานปี 2568 จำนวน 120.68 ล้านบาท ในอัตรา 0.40 บาทต่อหุ้น ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2569 คิดเป็นมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น 11.46 บาท

ตารางที่ 6 : งบกระแสเงินสด - งวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน (หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	1H/2569	1H/2568	เปลี่ยนแปลง	%
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	202.04	124.81	77.23	+61.9%
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	(23.82)	6.04	(29.86)	n.m.
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน	(173.91)	(277.46)	103.55	-37.3%

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน 202.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 77.23 ล้านบาท หรือร้อยละ 61.9 จากงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจาก (1) การจ่ายภาษีเงินได้ที่ลดลง 50.95 ล้านบาท เนื่องจากในงวดปีก่อนมีการจ่ายชำระภาษีของปี 2567 ซึ่งมีฐานกำไรสูงกว่า และ (2) การบริหารเงินทุนหมุนเวียนที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยสินค้าคงเหลือลดลง 19.38 ล้านบาท ลูกหนี้ลดลง 4.80 ล้านบาท และรายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าเพิ่มขึ้น 6.16 ล้านบาท

เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ ใช้เงินสดสุทธิในกิจกรรมลงทุน 23.82 ล้านบาท เทียบกับเงินสดสุทธิได้มา 6.04 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีเงินสดจ่ายค่าก่อสร้างอาคารและซื้ออุปกรณ์ทางการแพทย์ 134.52 ล้านบาท ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนการขยายกำลังการให้บริการ และได้รับกระแสเงินสดเข้าจากการรับชำระคืนเงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 70.00 ล้านบาท เงินปันผลรับจากการร่วมค้า 29.40 ล้านบาท และเงินสดรับจากการจำหน่ายเงินลงทุนในตราสารหนี้ 10.02 ล้านบาท

เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน

สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ ใช้เงินสดสุทธิในกิจกรรมจัดหาเงิน 173.91 ล้านบาท ลดลงจาก 277.46 ล้านบาทในงวดเดียวกันของปีก่อน ประกอบด้วยการจ่ายเงินปันผล 103.03 ล้านบาท (ลดลงจาก 241.32 ล้านบาท ตามอัตราการจัดจ่ายเงินปันผลที่ปรับลดลงจาก 0.80 บาทต่อหุ้น เป็น 0.40 บาทต่อหุ้น) การชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวและหนี้สินตามสัญญาเช่า 58.73 ล้านบาท และการจ่ายดอกเบี้ย 12.16 ล้านบาท

โดยรวม บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ 4.30 ล้านบาท คงเหลือ 114.78 ล้านบาท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยกระแสเงินสดจากการดำเนินงานยังคงเพียงพอต่อการลงทุนตามแผนและการจ่ายเงินปันผล

อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วน	30 มิ.ย. 2569 / 1H/2569	งวดเปรียบเทียบ	เกณฑ์เปรียบเทียบ
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.65	0.88	31 ธ.ค. 2568
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.23	0.24	31 ธ.ค. 2568
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	52.7%	54.5%	1H/2568
อัตรากำไรสุทธิ (%)	14.1%	11.2%	1H/2568
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้ (%)	38.8%	40.6%	1H/2568
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	10.2	8.8	1H/2568

อัตราส่วนสภาพคล่องอยู่ที่ 0.65 เท่า ลดลงจาก 0.88 เท่า ณ สิ้นปี 2568 จากการนำสินทรัพย์หมุนเวียนไปใช้ในการลงทุนก่อสร้างอาคารและซื้ออุปกรณ์ 134.52 ล้านบาท และการจ่ายเงินปันผล 103.03 ล้านบาท ทั้งนี้ แม้อัตราส่วนสภาพคล่องจะต่ำกว่า 1 เท่า แต่หนี้สินหมุนเวียนจำนวน 108.13 ล้านบาท เป็นรายได้ค่าบริการรับล่วงหน้าซึ่งเป็นภาระผูกพันในการให้บริการ ไม่ก่อให้เกิดภาระเงินสดจ่าย ประกอบกับบริษัทฯ มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในระดับที่แข็งแกร่งที่ 202.04 ล้านบาทในงวดหกเดือน

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในระดับต่ำที่ 0.23 เท่า สะท้อนโครงสร้างทางการเงินที่แข็งแกร่ง ทั้งนี้ บริษัทฯ สามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินได้ตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินทุกประการ และอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยปรับตัวดีขึ้นจาก 8.8 เท่า เป็น 10.2 เท่า จากภาระดอกเบี้ยที่ลดลง

อัตรากำไรขั้นต้นปรับลดลงจากร้อยละ 54.5 เป็นร้อยละ 52.7 จากแรงกดดันด้านราคา ขณะที่อัตรากำไรสุทธิปรับตัวดีขึ้นจากร้อยละ 11.2 เป็นร้อยละ 14.1 จากการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร การลดลงของต้นทุนทางการเงิน และการฟื้นตัวของส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้า

ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

- การแข่งขันด้านราคา : การแข่งขันด้านราคาในกลุ่มบริการดูแลผิวพรรณและหัตถการที่มีการทดแทนกันได้สูง ยังเป็นปัจจัยกดดันอัตรากำไรขั้นต้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการเพิ่มสัดส่วนรายได้จากบริการที่มีอัตรากำไรสูงและการสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพการรักษาแทนการแข่งขันด้านราคา
- ผลการดำเนินงานของการร่วมค้า : ส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้าเป็นองค์ประกอบสำคัญของกำไรสุทธิ และยังกระจุกตัวในการร่วมค้ารายใหญ่ ขณะที่การร่วมค้าบางแห่งอยู่ระหว่างการพัฒนาผลการดำเนินงาน บริษัทฯ จึงติดตามผลประกอบการและประเมินข้อบ่งชี้การต่อยอดของเงินลงทุนตามมาตรฐานการบัญชีอย่างสม่ำเสมอ
- ลักษณะฤดูกาลของธุรกิจ : รายได้ในครึ่งปีหลัง โดยเฉพาะไตรมาส 4 เป็นช่วงที่มีรายได้สูงสุดของปีตามพฤติกรรมผู้ใช้บริการ

ขอแสดงความนับถือ

ลงชื่อ

(นายพิสุจน์ น้ำสา)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงินบัญชี

บริษัท มาสเตอร์ สไตล์ จำกัด (มหาชน)